

2000 *& Beyond*



ANNUAL REPORT 1999



GOODFELLOW

THE WOOD SPECIALISTS

Products And Projects



Tamarindo Exotic Hardwood Flooring
Goodfellow International Collection.



Bruce Hardwood Floors.



Cabinets in Isobord Strawboard Panel.



Fabricated Douglas Fir Lock-Gate
Restoration.
Lachine Canal, Qc.



Factory Prefinished Clear Pine
Entrance Way.
Rosemère Golf Club, Qc.



Park Pavillion Pressure Treated
Goodlam. Boucherville, Qc.



Prefabricated Reclaimed Timber
Road Mats.
TTC Subway Extension, Toronto, On.



"The Intimidator".
Race World Amusement Park
Pigeon Forge, Tenn.



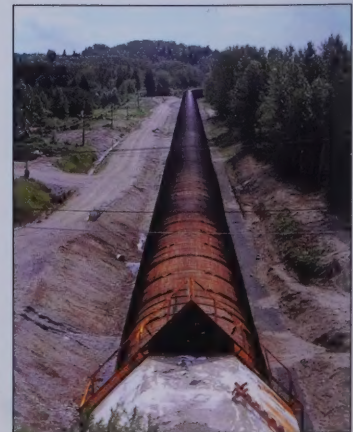
Real Wood Olympic Machinecoat
Prestained Pine Bevel Siding.
Ile Bizard, Qc.



Pressure Treated Observation Walkway.
Ile Bizard, Qc



Parking Terminal in Goodlam.
Casinorama, Orillia, On.



Hydro Water Feed Pipe.
Jonquière. Qc.

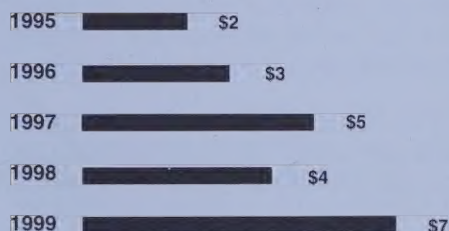
THE STRENGTH OF EXPERIENCE

FINANCIAL HIGHLIGHTS

(in thousands of dollars except per share amounts)

Years ended August 31,	1999	1998	1997	1996	1995
OPERATING RESULTS					
Sales	\$386,994	\$335,696	\$288,572	\$216,635	\$233,522
Income before taxes and extraordinary item	\$10,689	\$6,704	\$8,385	\$5,542	\$3,517
Net income before extraordinary item	\$6,627	\$4,157	\$5,157	\$3,299	\$1,824
- per share	\$1.60	\$1.01	\$1.30	\$0.85	\$0.47
Cash flow from operations	\$7,903	\$5,284	\$6,288	\$4,407	\$3,210
- per share	\$1.91	\$1.29	\$1.58	\$1.14	\$0.83
Shareholders' equity	\$49,805	\$44,268	\$38,685	\$33,747	\$30,949
- per share	\$12.01	\$10.77	\$9.72	\$8.70	\$8.00
Market value - per share	\$11.15	\$6.75	\$10.00	\$4.40	\$4.10

NET INCOME (\$ Millions) (before extraordinary item)



MARKET VALUE PER SHARE

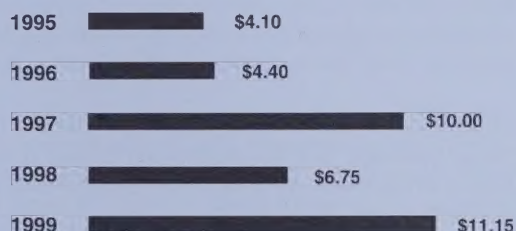


TABLE OF CONTENTS

FINANCIAL HIGHLIGHTS	1
CHAIRMAN'S REPORT TO THE SHAREHOLDERS	2
PRESIDENT'S REPORT TO THE SHAREHOLDERS	3
TRIBUTE TO GEORGE GOODFELLOW	4
MANAGEMENT'S DISCUSSION & ANALYSIS	5-7
FINANCIAL STATEMENTS	8-16
CORPORATE INFORMATION	17
SALES OFFICES AND DISTRIBUTION CENTRES	18



ANNUAL MEETING

The Annual Meeting of Shareholders will be held on December 15, 1999 at 10:00 a.m. in Salon 5 of Le Centre Sheraton Hotel, 1201 René Lévesque Blvd., Montreal, Quebec.

The success of almost all companies is based on its people. If you have the best people and know how to delegate to them, you may well end up as the best company in your industry. This applies at all levels. There is not a single position in a company where someone cannot do better than someone else.

Excellent people with integrity and loyalty can be counted on to make the best decisions. They also appreciate that a large company like Goodfellow must be based on teamwork. Excellent people will do their job to perfection; set an example for their co-workers and have input on how to improve what the group is doing. If you have people as good as or better than yourself, your job becomes easier. Work and decision making no longer rests on your shoulders alone even though the president or the Board of Directors need to make the final decisions on important issues. When you delegate a job you know it will be done and you also know that whoever executes knows what you had in mind. Teamwork is essential - prima donnas have a place, but rarely mainline.

At Goodfellow our aim is not only to have such a team, but also to make sure that there always will be one tomorrow. In a culture of excellence, all strive to be worthy of the team with which they work. No one wants to be left behind.

We made major progress in our 1999 fiscal year. We are adding to our geographic areas as well as to new products. Our basic facilities are state of the art or will be. A major effort for the year 2000 is to continue to reduce costs both in our basic operations and through improved communications. We look forward for sales and earnings progress at all sites with major challenges presented in Western Canada and the U.S.A. Our budget will require our very best effort to reach the numbers required, but short of the unforeseen, it is an attainable target.

In calendar 1999, we raised our dividend rate twice to the highest level ever, based on solid rising earnings. Our balance sheet is strong with bank debt within the accounts receivable total and long-term debt minimal. This financial strength should prove adequate to finance the challenges ahead.



Stephen Jarislowsky
Chairman of the Board
October 15, 1999

Fiscal 1998/99, our 101st year of operation, presented both challenges and opportunities. A year ago in August, just days prior our year end, we experienced a major fire at our main complex in Delson that forced us to focus on rebuilding and supporting the sales and delivery efforts with alternative assets and facilities. This challenge was met. We were back in complete kiln production by midyear taking advantage of the new assets that replaced those lost in the fire.

For the year ended August 31, 1999, Goodfellow set a new sales record of \$387 million, an increase of over 15%. Net income was also a record with \$6.6 million or \$1.60 per share as compared to earnings (before extraordinary item) of \$4.2 million or \$1.01 per share last year. Our fourth quarter was particularly satisfying. Sales rose to \$120 million from \$96 million last year, while net earnings jumped 82% to \$3.1 million or \$0.75 per share. This was as we had internally forecasted and is a true reflection of the earnings potential of the Company.

All our product areas contributed to this success. All sales regions showed strong growth and profitability, including Western Canada where conditions remained difficult.

We had many exciting orders over the year; a major wharf, marine and mining jobs all over the world, restoration of a wood pipeline in Jamaica, continued road subway mats for Toronto, major restoration work in the U.S. and sales of reclaimed and recycled timbers.

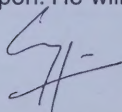
Our flooring division showed particularly strong growth late in the year with the addition of more lines and a new sales territory in the U.S. Northwest. We had a very successful sales incentive Caribbean cruise in November 1998 for over 60 customers, which helped drive sales to new levels. Our U.S. sales group again showed solid gains in all areas of our product lines. Our sales coverage area continues to expand and new customers for our added-value specialty products are constantly being gained.

An outstanding opportunity that presented itself during the year was our distribution agreement with Isobord™, a new greenfield-venture strawboard fiberboard plant in Elie, Manitoba. This environmentally positive product alone added close to \$10 million in sales and presents an excellent opportunity for future sales throughout North America. On another front, our strong relationship with the major big box retailers in the U.S. and Canada continues to add strength to our company.

We are all heading into a most historical period. I am pleased to say that as we do so, Goodfellow's prospects for fiscal 1999/2000 are optimistic. We are budgeting over 10% sales growth. The continued growth in renovation, the low Canadian dollar favoring Canadian exports, and our very attractive product offering, all benefit Goodfellow. The continued restructuring in the forest products and building materials distribution areas in Canada has enhanced Goodfellow to the point that we have evolved as the premier distributor of many products in most markets.

The teamwork and dedication of more than 600 employees is, to a large degree, responsible for these improved results. Our strong team is again on the road striving for another record year. On behalf of our directors, shareholders, customers, and suppliers, I salute and thank them.

We were all saddened in July with George Goodfellow's passing. He was a mentor and a leader to many of us and provided the strong foundation that others and I have expanded upon. He will be sorely missed in many ways.



Richard Goodfellow
President and C.E.O.
October 15, 1999



George Goodfellow, our Retired Chairman, President from 1969 to 1987, Chairman from 1987 to 1995, passed away on July 5, 1999 at the Anna Laberge Hospital near his home in Léry, Quebec.

After graduating with a B. Eng. in Mining (1936) from McGill University, George's career life started in Val d'Or, Quebec, where he managed the Siscoe Gold Mine. From 1942-1945 he served with the Royal Canadian Engineers with the rank of Captain. He returned to Montreal to start his own business, Canadian Plywoods Ltd, which he sold to Weldwood of Canada in 1959. In 1965 after a brief retirement he joined Canadian International Paper. In 1969 he bought Goodfellow Lumber from his brother Charles and brought a new style of dynamism and thirst for growth.

He never entirely retired. Every day, when possible, he visited the office in Delson, not to keep an eye on us but to motivate us to keep up with the growth of the company, to surpass new frontiers, and participate in this team success. His attention to new projects, ideas, or challenges to bring the company to a higher level was always there. When a problem would occur, he was gladly there to help. He was always generous when it was time to share success. He was a great leader and a moral support for many of us.

George's successes in life were many and varied from his family to his careers. His extended family was of prime importance, evidenced by his interest, caring and generosity to many people and causes.

George leaves us with many good memories and will always be a great example of humanity for the importance that he attached to each individual.

The Company reported net earnings of \$6.6 million or \$1.60 per share on sales of \$386.9 million compared to last year's earnings of \$4.2 million or \$1.01 per share (before extraordinary item) on sales of \$335.6 million. This represented a 15% increase in revenues and a 59% increase in operating earnings over last year. Last year's net results included an extraordinary item of \$2.2 million, net of income taxes, or \$0.54 per share, relating to a gain from insurance proceeds for property destroyed at a fire in part of the Delson facilities on August 22, 1998.

Revenues in 1999 increased as a result of good economic conditions in Canada and the U.S. Approximately half of the revenue increase was price related while the remainder was due to business growth. Distribution sales grew over \$44.5 million and accounted for over 82% of total sales. Brokerage business increased by \$6.8 million or 11%. Domestic sales were up 12% while sales to the U.S. increased over 35%.

Sales of all products increased in 1999. In particular, sales of Douglas Fir increased 26% due, in part, to a contract to supply "road mats" in Ontario. Floor covering sales increased by \$4 million due mainly to the growth in the prefinished wood flooring market and increased sales of imported flooring products. Panel product sales were up \$21 million due to the increased activity in commodity panel products and sales of industrial panel products such as MDF, Isobord™ and hardwood panels to furniture manufacturers. Hardwood lumber sales rose \$11 million mainly from sales of kiln dried lumber to the furniture manufacturing sector. Sales in the Quebec region increased 9%. This was due to the good economy in Quebec, an increase in demand by furniture manufacturers and increased demand for industrial panel products. In Atlantic Canada, sales were up 20% mainly due to sales of treated lumber, panel products and a growth in value added products such as flooring, building materials and hardwood. Sales in Ontario grew by 17%. The strong economy in this region had a positive impact in the new housing and renovation market that benefited flooring sales. Sales to "box stores" were also strong and activity was further enhanced with new store openings in this sector. The Western Canada region did not show any sales growth and this was caused, in part, by the slow B.C. economy. U.S. sales rose over 35% as sales to "box stores", buying groups, and manufacturers continued to strengthen. The Company opened a sales office in Pennsylvania and small distribution facility in Washington State, during the year.

Margins increased on both distribution and brokerage activity. Overall distribution margins improved mainly from higher margins on flooring sales. Unlike last year, flooring product costs faced fewer price increases and a less volatile exchange rate. Margins on treated lumber, pine and cedar sales also improved, partly due to opportunistic product purchases. Margins on direct brokerage sales improved mainly from hardwood lumber brokerage activity that represented approximately 42% of total brokerage sales. Gross profit increased 18% from \$50.8 million to \$60.1 million as a result of higher sales volume and margins.

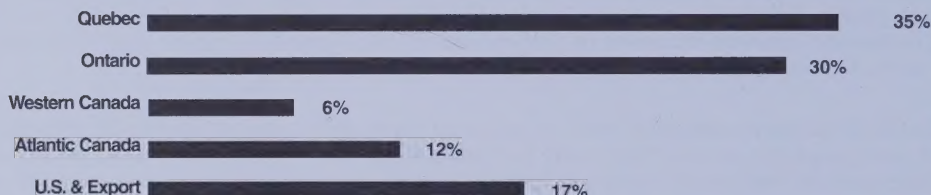
Remanufacturing and distribution costs increased by \$3 million or 13% due mainly to higher labor costs associated with labor rate increases, additional personnel and more remanufacturing and distribution activity. Other remanufacturing and distribution costs increased in proportion to additional business activity. Selling and administrative expenses increased by \$2 million mainly due to increased payroll costs reflecting general wage increases and additional sales and administrative personnel. The Company's bad debts expense of \$480,000 represented 0.15% of sales (0.17% in 1998). The Company did not suffer any major bad debt loss this year. Other selling and administrative expenses increased in line with business growth and were in line with budget.

Financial expenses increased by \$272,000 due to short-term borrowings required to finance higher average accounts receivable as a result of increased business activity.

LIQUIDITY AND CAPITAL RESOURCES

Cash provided by operations for the year was \$7.9 million compared to \$5.3 million a year ago. The Company earned a return on equity of 13.3% (9.9% in 1998). The market price per share at August 31, 1999 was \$11.15 while book value per share was \$12.01. Total assets increased from \$115 million to \$127 million reflecting the growth in business during the year. Inventory turnover was 5.9 times compared to 5.0 times last year and the average inventory was \$44 million (\$44 million in 1998). As a result, gross margin return on investment improved over last year.

SALES BY LOCATION



Capital expenditures for the year amounted to \$6 million of which \$5.2 million was spent on replacement of assets destroyed in the fire on August 22, 1998. The remaining capital expenditures were incurred for land improvements and paving, computer equipment, mill, staining and grading equipment, warehouse and building improvements and material handling equipment.

RISK AND UNCERTAINTIES

A substantial amount of Goodfellow's business is in foreign currency and may be affected by any severe currency fluctuations. The Company uses foreign exchange contracts, from time to time, to mitigate short-term currency risks.

The Company utilizes a revolving line of credit with the Royal Bank of Canada to finance working capital requirements. The profitability of the Company may be adversely affected in periods of high interest rates.

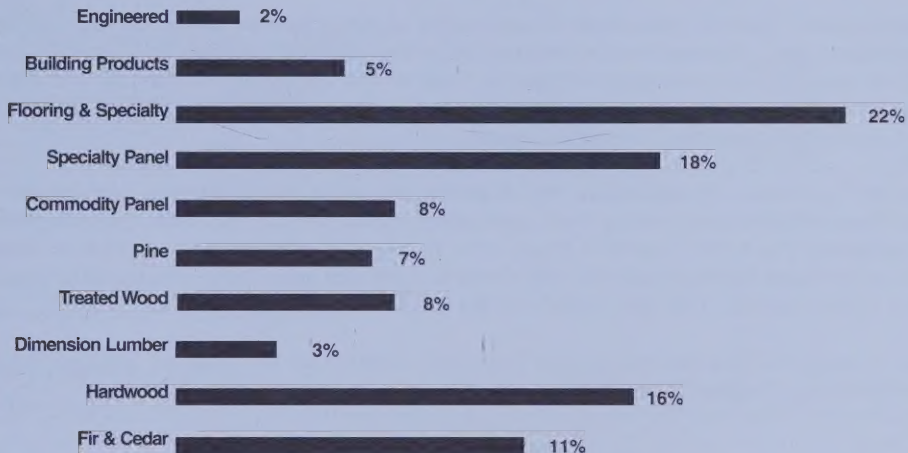
YEAR 2000 ISSUE

The Company has set up a Year 2000 plan. A detailed inventory of equipment and systems was compiled and a risk analysis associated with all items was completed together with a contingency plan where considered needed. The Company does not see any compliance issues with its products and believes that modifications made to its existing software and conversions to new systems will not present significant operational problems for the systems so modified and converted. The Company has performed a risk assessment of key suppliers, made requests to its vendors for their Year 2000 compliance and has set up a contingency plan to the extent deemed necessary to ensure, as reasonably possible, that there will not be a significant disruption in supply due to the Year 2000 issue. The costs associated with the Year 2000 issue are currently estimated at \$75,000. It is not possible to be certain that all aspects of the Year 2000 issue affecting the Company, including those relating to efforts of customers, suppliers and other third parties will be fully resolved.

DIVIDENDS

During the year, Goodfellow Inc. paid dividends of \$1,206,290 in fiscal 1999. On July 14, 1999, the Board of Directors declared an interim dividend of \$0.16 per common share payable August 25, 1999, to all shareholders of record August 4, 1999. On October 14, 1999, a dividend of \$0.20 per common share was declared payable on November 18, 1999, to all shareholders of record November 4, 1999.

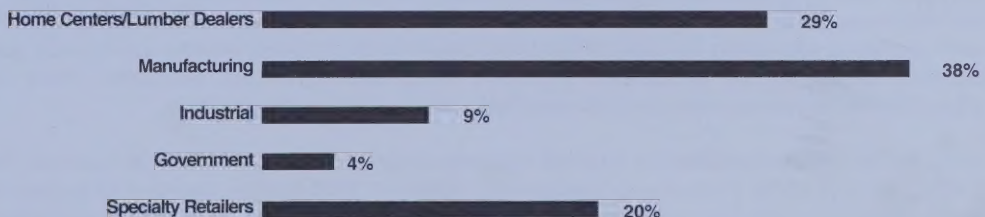
SALES BY PRODUCT



OUTLOOK

The Company is projecting a 10% growth in business by continuing to focus on developing new business opportunities in the United States and as well gaining a larger share of business in the Canadian market. To do this, Goodfellow plans to enhance its flooring distribution capability in the Northwest U.S., continue to introduce and develop new product lines such as Isobord™ and continue to focus on providing even better “just-in time” service to its customers. As part of this strategy, the Company has committed capital allocations for a remanufacturing building in Delson, improvements and/or additions to warehousing facilities in various locations and investing in additional machinery and equipment. The Company is also committed to maintain a tight control over all costs of operations and to improve productivity.

SALES BY CUSTOMER




MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS AND OTHER FINANCIAL INFORMATION

The accompanying consolidated financial statements, which have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles, and the other financial information provided in the Annual Report, which is consistent with the financial statements, are the responsibility of management and have been approved by the Board of Directors.

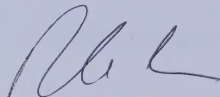
The consolidated financial statements include some amounts that are based on management's best estimates and judgement and, in their opinion, present fairly the company's financial position, results of operations and changes in financial position. The company's procedures and internal control systems are designed to provide reasonable assurance that accounting records are reliable and to safeguard the Company's assets.

The Audit Committee, is responsible for reviewing the consolidated financial statements and Annual Report and recommending their approval to the Board of Directors. In order to fulfill its responsibilities, the Audit Committee meets with management and external auditors to discuss internal control over the financial reporting process, significant accounting policies, other financial matters and the results of the examination by the external auditors.

These consolidated financial statements have been audited by the external auditors Samson Bélair / Deloitte & Touche, Chartered Accountants, and their report is included herein.



Richard Goodfellow
President and C.E.O.



Ronald Lester
Vice-President, Finance

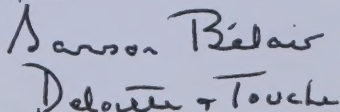
AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of
Goodfellow Inc.

We have audited the consolidated balance sheets of Goodfellow Inc. as at August 31, 1999 and 1998 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and cash flows for the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at August 31, 1999 and 1998 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles.



Chartered Accountants
October 1, 1999

CONSOLIDATED STATEMENTS OF EARNINGS

years ended August 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)	1999	1998
	\$	\$
Sales	386,994	335,696
Expenses		
Cost of goods sold, selling, administrative and general expenses	370,927	324,043
Depreciation and amortization	1,945	1,788
Financial (Note 7)	3,433	3,161
	376,305	328,992
Earnings before income taxes and extraordinary item	10,689	6,704
Income taxes (Note 9)	4,062	2,547
Net earnings before extraordinary item	6,627	4,157
Extraordinary item (Note 10)	-	2,207
Net earnings	6,627	6,364
Earnings per share (Note 11 a)		


CONSOLIDATED STATEMENTS OF RETAINED EARNINGS

years ended August 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)	1999	1998
	\$	\$
Balance, beginning of year	36,455	31,159
Net earnings	6,627	6,364
	43,082	37,523
Premium on redemption of shares	58	-
Dividends	1,206	1,068
Balance, end of year	41,818	36,455

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

as at August 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)	1999	1998
	\$	\$
Assets		
Current assets		
Accounts receivable (Note 3)	63,479	54,542
Income taxes receivable	-	23
Inventories (Note 4)	37,945	38,607
Prepaid expenses	558	631
	101,982	93,803
Fixed assets (Note 5)	23,331	19,326
Deferred charges related to pension plan	2,039	1,461
	127,352	114,590
Liabilities		
Current liabilities		
Bank indebtedness (Note 6)	44,711	44,373
Accounts payable and accrued liabilities	23,584	17,986
Income taxes payable	1,617	-
Current portion of long-term debt (Note 7)	333	333
	70,245	62,692
Long-term debt (Note 7)	3,750	4,084
Deferred income taxes	3,552	3,546
Shareholders' equity		
Capital stock (Note 8)	7,987	7,813
Retained earnings	41,818	36,455
	49,805	44,268
	127,352	114,590

Approved by the Board



Richard Goodfellow, Director



R. Keith Rattray, Director

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

years ended August 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)	1999	1998
	\$	\$
Cash flow from operating activities		
Net earnings before extraordinary item	6,627	4,157
Items not affecting cash		
Depreciation and amortization	1,945	1,788
Deferred income taxes	6	(160)
Gain on disposal of fixed assets	(97)	(116)
Pension plan expense	(578)	(385)
	7,903	5,284
Changes in working capital items excluding bank loans		
Increase in accounts receivable	(8,937)	(11,613)
Decrease (increase) in inventories	662	(4,760)
Decrease (increase) in prepaid expenses	73	(306)
Increase in accounts payable	5,598	423
Increase (decrease) in income taxes	1,640	1,313
	(964)	(17,569)
Cash flow from financing activities		
Increase in banker's acceptance	2,000	9,000
Dividends	(1,206)	(1,068)
Repayment of long-term debt	(334)	(333)
Issuance of common shares	197	287
Purchase of common shares for cancellation	(81)	-
	576	7,886
Cash flow from investing activities		
Acquisition of fixed assets	(6,026)	(2,583)
Disposal of fixed assets	173	5,507
Decrease in mortgage loan receivable	-	207
	(5,853)	(3,131)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	1,662	(1,268)
Cash and cash equivalents, beginning of year	(4,373)	(3,105)
Cash and cash equivalents, end of year	(2,711)	(4,373)

Cash and cash equivalents consists of bank overdraft.

Supplemental cash flow disclosure:

Interest paid	3,932	3,572
Income taxes paid	2,434	3,001

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 1999 and 1998

(tabular amounts only are in thousands of dollars)

1. Status and nature of activities

The Company, incorporated under the *Canada Business Corporations Act*, carries on various business activities related to remanufacturing, distribution and brokerage of lumber and wood products.

2. Accounting policies

The financial statements have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles and include the following significant accounting policies:

Principles of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of Goodfellow Inc. and its subsidiary.

Inventories

Inventories are valued at the lower of cost and net realizable value less a normal profit margin. Cost is determined using the average cost method.

Fixed assets

Additions and major improvements to fixed assets are capitalized at cost. Fixed assets, except for leasehold improvements, are depreciated using the diminishing balance method at various rates. Leasehold improvements are amortized using the straight-line method over the term of the leases.

Deferred income taxes

Deferred income taxes result principally from timing differences between depreciation of fixed assets charged to operations and capital cost allowance claimed for income tax purposes and between the gain on disposal of certain fixed assets for accounting and income tax purposes.

Pension plan

The Company offers a defined benefit pension plan to its employees. The pension cost includes current service costs and the amortization, calculated using the annuity method, of the difference between the adjusted market value of the pension plan assets and the actuarial present value of the accrued pension benefits in respect of past services, over the expected average remaining service life of the employee group covered by the plan.

Financial derivatives

The Company uses foreign exchange contracts to reduce its exposure to fluctuations in foreign currency exchange rates. The Company does not record the foreign exchange contracts on its balance sheet but does disclose the amount of outstanding foreign exchange contracts in the notes to the financial statements.

Use of estimates

The preparation of financial statements in conformity with generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets and liabilities and disclosures of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results could differ from those estimates.

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 1999 and 1998
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

3. Accounts receivable

	1999	1998
	\$	\$
Trade	63,670	50,405
Allowance for doubtful accounts	585	296
	63,085	50,109
Advances to an employee and a director	69	79
Other	325	4,354
	63,479	54,542

4. Inventories

	1999	1998
	\$	\$
Raw materials and work in process	3,448	3,605
Finished goods	34,497	35,002
	37,945	38,607

5. Fixed assets

		1999		1998
	Depreciation and Amortization Rates %	Cost \$	Accumulated Depreciation and Amortization \$	Net Book Value \$
Land		3,939	-	3,939
Buildings, leasehold improvements, railway sidings and yard improvements	4 - 20	19,685	6,319	13,366
Equipment, kilns, computer, furniture and fixtures and telephone equipment	20 - 30	12,905	7,452	5,453
Automotive equipment	30	3,206	2,633	573
		39,735	16,404	23,331
				19,326

6. Bank indebtedness

	1999	1998
	\$	\$
Banker's acceptances	42,000	40,000
Bank overdraft	2,711	4,373
	44,711	44,373

Accounts receivable and inventories have been assigned as security to the bank. In addition there is a fixed and floating charge in the amount of \$10,000,000 on the property located in Delson (Quebec).

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 1999 and 1998
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

7. Long-term debt

	1999	1998
	\$	\$
Long-term loan, at a fixed rate of 8.074%, with minimum annual payments of \$333,333 and a final payment of \$2,722,222 in October 2003. This loan is secured by an immovable hypothec on the Company's property in Delson (Quebec) and Campbellville (Ontario).	4,083	4,417
Current portion	333	333
	3,750	4,084

Minimum capital installments over the next five years are as follows:

	\$
2000	333
2001	333
2002	333
2003	333
2004	2,751

The financial expense for the year includes interest on long-term debt of \$329,276 (\$386,200 in 1998).

8. Capital stock

Authorized

An unlimited number of common shares, without par value

	1999	1998
	\$	\$
Issued		
4,164,827 common shares (4,133,627 in 1998)	7,987	7,813

The Company has established a stock option plan under which 383,232 common shares may be issued to key personnel qualifying under the terms of the plan. During the year, 41,200 (66,000 in 1998) options were exercised for a consideration of \$196,920 (\$299,575 in 1998) and options on 94,500 (140,700 in 1998) shares were outstanding at August 31, 1999. No other options have been exercised under this plan. These options expire within one to four years and are exercisable at prices ranging from \$4.15 to \$10.00 per share.

During the year, the Company bought back 10,000 (1,500 in 1998) common shares for a cash consideration of \$81,275 (\$12,875 in 1998).

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 1999 and 1998

(tabular amounts only are in thousands of dollars, except for earnings per share)

9. Income taxes

The provision for income taxes is at an effective tax rate which differs from the basic corporate tax rate as follows:

	1999	1998
Combined basic Canadian federal and provincial income tax rates (net of manufacturing and processing allowance)	37.57 %	38.13 %
	1999	1998
	\$	\$
Provision for income taxes based on above rates	4,016	2,556
Increase resulting from:		
Part 1.3 tax	93	113
Other	(47)	(122)
	4,062	2,547

10 Extraordinary items

On August 22, 1998, a fire occurred at Goodfellow Inc. which destroyed a building, certain equipment and inventory. The Company was fully insured. The insurance proceeds for the building and equipment amount to \$5,007,000 and result in a gain before income taxes of \$3,426,000. The deferred income taxes relating to this gain amount to \$1,219,000.

11. Earnings per share

	1999	1998
	\$	\$
a) Basic earnings per share are		
Net earnings before extraordinary items	1.60	1.01
Net earnings	1.60	1.55
b) Fully diluted earnings per share are		
Net earnings before extraordinary items	1.56	0.98
Net earnings	1.56	1.50

Earnings per share are calculated using the weighted average of the number of outstanding common shares during the year. Fully diluted earnings per share are calculated assuming that the share options outstanding at year-end had been exercised at the beginning of the year or at the date of issuance, if later.

12. Pension plan

Based on actuarial valuation of the pension plan as at December 31, 1998 using assumptions based on management's estimates, the actuarial present value of accrued pension obligations at August 31, 1999 is estimated to be \$13,802,200. The estimated value of pension fund assets at August 31, 1999 is \$19,159,100.

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 1999 and 1998

(tabular amounts only are in thousands of dollars)

13. Commitments

The Company is committed under operating leases amounting to \$600,000 (\$403,000 in 1998) for offices, warehouses and yards up to 2006.

The Company also leases automobiles, trucks and a computer system for which the annual expense is approximately \$1,855,000 (\$1,816,000 in 1998).

14. Segmented information

Goodfellow Inc. manages its operations under one operating segment. Revenues are generated from the sale of various wood products and operating expenses are managed at the total company level.

The Company's sales to clients located in Canada represent approximately 83% (86% in 1998) of total sales, the sales to clients located in the United States represent approximately 16% (12% in 1998) of the total sales, and the sales to clients located in other markets represent approximately 1% (2% in 1998) of the total sales.

15. Financial instruments

Risk management

The company is exposed to financial risks that arise from fluctuations in interest rates and foreign exchange rates and the degree of volatility of these rates. The Company uses financial instruments to reduce those risks and does not hold or issue financial instruments for trading purposes.

Interest rate risk

The Company's exposure to interest rate risk relates to its long-term receivable, long-term debt and revolving term loan.

Currency risk

The Company enters into forward exchange contracts to hedge certain accounts payable and certain future purchase commitments denominated in U.S. dollars.

At August 31, 1998, the Company had open contracts requiring the delivery of Cdn \$1,484,000 and \$791,000 for U.S. \$1,000,000 and \$500,000 respectively. These contracts expired on September 21, 1998 and October 28, 1998 respectively. There were no open contracts at August 31, 1999.

Credit risk

The Company is exposed to credit risk from customers. This risk is alleviated by minimizing the amount of exposure the Company has to any one customer thereby ensuring a diversified customer mix.

Fair value of financial instruments

Fair values of assets and liabilities approximate amounts at which these items could be exchanged in a transaction between knowledgeable and willing parties. Fair value is based on available public market information or when such information is not available, is estimated using present value techniques and assumptions concerning the amount and timing of future cash flows and discount rates which factor in the appropriate level of risk for the instrument. The estimated fair values may differ in amount from that which could be realized in an immediate settlement of the instruments. At August 31, 1999 and 1998, the carrying value of all financial instruments approximates fair value.

16. Uncertainty due to the Year 2000 Issue

The Year 2000 Issue arises because many computerized systems use two digits rather than four to identify a year. Date-sensitive systems may recognize the year 2000 as 1900 or some other date, resulting in errors when information using year 2000 dates is processed. In addition, similar problems may arise in some systems which use certain dates in 1999 to represent something other than a date. The effects of the Year 2000 Issue may be experienced before, on, or after January 1, 2000, and, if not addressed, the impact on operations and financial reporting may range from minor errors to significant systems failure which could affect an entity's ability to conduct normal business operations. It is not possible to be certain that all aspects of the Year 2000 Issue affecting the Company, including those related to the efforts of customers, suppliers, or other third parties, will be fully resolved.

BOARD OF DIRECTORS

Stephen A. Jarislowsky *f**
*Chairman of the Board,
 Partner, Jarislowsky Fraser & Co. Ltd.*

Douglas Goodfellow **
*Senior Vice President,
 Hardwoods,
 Goodfellow Inc.*

Richard Goodfellow**
*President & Chief Executive Officer,
 Goodfellow Inc.*

R. Keith Rattray *
Consultant

David A. Goodfellow
Director,

Peter R. D. MacKell Q.C. *f**
*Counsel, Martineau Walker,
 Advocates*

* Member of the Audit Committee

** Member of the Executive Compensation Committee

OFFICERS

Richard Goodfellow
President & Chief Executive Officer

Dick Dychuck
*Senior Vice President,
 Ontario & Western Canada*

Douglas Goodfellow
*Senior Vice President,
 Hardwoods*

Normand Leduc
*Vice President,
 Pressure Treated Lumber*

Tom Gormley
*Senior Vice President,
 Flooring & Specialty Group*

Richard Leduc
*Vice President,
 Delson Dealer Sales*

Léonard Maurice
*Vice President,
 Western Softwoods*

Ronald Lester, C.A.
*Vice President,
 Finance*

Peter R. D. Mackell, Q.C.
Secretary

Claude Devost
*Vice President,
 Quebec Division*

Rose Ann Loranger
*Vice President,
 Pine*

Roger Grenier
*Vice President,
 U.S. Sales*

Mike Gagné
*Vice President,
 U.S. Hardwood Flooring*

MANAGEMENT COMMITTEE

Dick Dychuck*
 Tom Gormley*
 Richard Leduc
 Rose Ann Loranger

Rejean Cousineau
 Douglas Goodfellow *
 Roger Grenier
 Léonard Maurice
 Claude Devost

Richard Goodfellow *
 Normand Leduc
 Ronald Lester*
 Gilles Gagné
 Harold Sheepwash

* Member of the Executive Committee

OTHER INFORMATION

Head Office
 225 Goodfellow Street
 Delson, Quebec, J0L 1G0
 Tel.: (450) 635-6511
 Fax: (450) 635-3730

Solicitors
 Martineau Walker
 Montreal, Quebec

Auditors
 Samson Belair / Deloitte & Touche
 Montreal, Quebec

Transfer Agent
 Montreal Trust Company
 Montreal, Quebec

Stock Exchange
 Montreal
 Trading Symbol: GDL

Wholly- owned subsidiary
 Goodfellow Distribution Inc.

SALES OFFICES & DISTRIBUTION CENTRES

CANADA

Delson, Quebec
HEAD OFFICE,
Sales Office,
Distribution Centre
& Manufacturing Facilities
225 Goodfellow Street
Delson, Quebec
J0L 1G0
Tel.: (450) 635-6511
Fax: (450) 635-3730

Ottawa, Ontario
Sales Office &
Distribution Centre
1475 Caledon Place
Ottawa, Ontario
K1G 3H3
Tel.: (613) 244-3169
Fax: (613) 244-0488

Edmonton, Alberta
Sales Office &
Distribution Centre
4415, 82nd Avenue
Edmonton, Alberta
T6B 2L9
Tel.: (780) 469-1299
Fax: (780) 469-1717

Campbellville, Ontario
Sales Office &
Distribution Centre
P.O. Box 460
9184 Twiss Road
Campbellville, Ontario
L0P 1B0
Tel.: (905) 854-5800
Fax: (905) 854-6104

Moncton, N.B.
Sales Office &
Distribution Centre
660 Edinburgh Drive
Moncton, N.B.
E1E 4C6
Tel.: (506) 857-2134
Fax: (506) 859-7184

Winnipeg, Manitoba
Sales Office &
Distribution Centre
501 - D, Weston Street
Winnipeg, Manitoba
R3E 3H4
Tel.: (204) 779-3370
Fax: (204) 779-3314

Quebec City, Quebec
Sales Office &
Distribution Centre
5100 John Molson
Street
Quebec City, Quebec
G1X 3X4
Tel.: (418) 650-5100
Fax: (418) 650-0171

Richmond, B.C.
Sales Office &
Distribution Centre
13500 Verdun Place
#130
Richmond, B.C.
V6V 1V4
Tel.: (604) 821-2051
Fax: (604) 821-2052

St-John's, Nfld
Sales Office
Tel.: (709) 782-5533
Fax: (709) 782-5515

Dartmouth, N.S.
Sales Office &
Distribution Centre
20 Vidito Dr.
Dartmouth, N.S.
B3B 1P5
Tel.: (902) 468-2256
Fax: (902) 468-9409

Calgary, Alberta
Sales Office &
Distribution Centre
5-6130, 4th Street S.E.
Calgary, Alberta
T2H 2H9
Tel.: (403) 252-9638
Fax: (403) 252-9516

Also plants in:
Louiseville, Que.
St-André Est, Que.
Elmsdale, N.S.

USA

Bedford, NH.
Sales Office
Tel.: (603) 623-9811
Fax: (603) 623-9484

Mukilteo, WA
Sales Office &
Distribution Centre
4602 Chenault Beach Rd
Mukilteo, WA 98275
Tel.: (425) 315-8919
Fax: (425) 315-9320

Hamden, CT
Sales Office
Tel.: (203) 288-5781
Fax: (203) 288-5782

U.S.A.
Correspondence:
P.O. Box 2425
Champlain, NY.
12919-2425

Springville, PA
Sales Office
Tel.: (717) 965-0930
Fax: (570) 965-2317



Visit our Web Site at:
www.gdfellow.com
e-mail: **info@gdfellow.com**

BUREAU DE VENTES & CENTRES DE DISTRIBUTION

CANADA

Delson, Québec
Siège social,
 Bureau de ventes,
 Centre de distribution
 & Centre d'usinage
 225, rue Goodfellow
 Delson (Québec)
 J0L 1G0
 Tél.: (450) 635-6511
 Téléc.: (450) 635-3730

Campbellville, Ontario
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 P.O. Box 460
 9184 Twiss Road
 Campbellville (Ontario)
 L0P 1B0
 Tél.: (905) 854-5800
 Téléc.: (905) 854-6104

Québec, Québec
 Bureau des ventes &
 Centre de distribution
 5100, rue John Molson
 Québec (Québec)
 G1X 3X4
 Tél.: (418) 650-5100
 Téléc.: (418) 650-0171

Dartmouth, N.-É.
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 20 Vidéo Dr.
 Dartmouth (N.-É.)
 B3B 1P5
 Tél.: (902) 468-2256
 Téléc.: (902) 468-9409

Ottawa, Ontario
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 1475 Place Caledon
 Ottawa (Ontario)
 K1G 3H3
 Tél.: (613) 244-3169
 Téléc.: (613) 244-0488

Moncton, N.-B.
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 660 Edinburgh Drive
 Moncton (N.-B.)
 E1E 4C6
 Tél.: (506) 857-2134
 Téléc.: (506) 859-7184

Richmond, C.-B.
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 13500 Verdun Place
 Richmond (C.-B.)
 V6V 1V4
 Tél.: (604) 821-2051
 Téléc.: (604) 821-2052

Calgary, Alberta
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 5-6130, 4th Street S.E.
 Calgary (Alberta)
 T2H 2H9
 Tél.: (403) 252-9638
 Téléc.: (403) 252-9516

Edmonton, Alberta
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 4415, 82nd Avenue
 Edmonton (Alberta)
 T6B 2L9
 Tél.: (780) 469-1299
 Téléc.: (780) 469-1717

Winnipeg, Manitoba
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 501 - D. Weston Street
 Winnipeg (Manitoba)
 R3E 3H4
 Tél.: (204) 779-3370
 Téléc.: (204) 779-3314

St-John's, T.-N.
 Bureau de ventes
 Tél.: (709) 782-5533
 Téléc.: (709) 782-5515

Aussi usines à :
 Louiseville, Qué.
 St-André Est, Qué.
 Elmsdale, N.-É.

USA

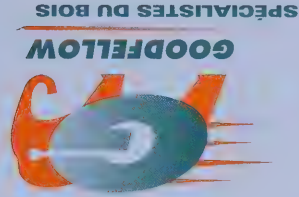
Bedford, NH
 Bureau de ventes
 Tél.: (603) 623-9811
 Téléc.: (603) 623-9484

Hamden, CT
 Bureau de ventes
 Tél.: (203) 288-5781
 Téléc.: (203) 288-5782

Springville, PA
 Bureau de ventes
 Tél.: (717) 965-0930
 Téléc.: (570) 965-2317

Mukitico, WA
 Bureau de ventes &
 Centre de distribution
 4602 Chenault Beach Rd
 Mukitico, WA 98275
 Tél.: (425) 315-8919
 Téléc.: (425) 315-9320

Correspondance des
 E.-U.
 P.O. Box 2425
 Champlain, NY
 12919-2425



Visitez notre site :
www.gdfellow.com
 Courriel : **info@gdfellow.com**

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Stephen A. Jarslowsky **/**	Associé, Jarslowsky Fraser & Co. Ltée. Président du conseil d'administration, Premier vice-président
Douglas Goodfellow**	Bois franc, Goodfellow Inc.
David A. Goodfellow	Directeur
Peter R. D. Mackell, Q.C., **	Conseil, Martineau Walker, Avocats

* Membre du comité de vérification
 ** Membre du comité de compensation exécutif

DIRIGEANTS

Richard Goodfellow Président & Chef de la direction	Dick Dychuck Premier vice-président, Ontario & Ouest canadien
Normand Leduc Vice-président, Division de la préservation du bois	Tom Gormley Premier Vice-président, Groupe des produits de spécialité et de plancher
Léonard Maurice Vice-président, Bois mou de l'Ouest	Ronald Lester, C.A. Vice-président, Finances
Claude Devost Vice-président, Division Québec	Rose Ann Loranger Vice-présidente, Produits de pin blanc de l'Est
Roger Grenier Vice-président, Ventes américaines	Mike Gagné Vice-président, Ventes américaines Produits de plancher

COMITÉ DE DIRECTION

Dick Dychuck*	Réjean Cousineau
Tom Gormley*	Douglas Goodfellow *
Richard Leduc	Roger Grenier
Rose Ann Loranger	Léonard Maurice
	Claude Devost
	Harold Sheepwash

AUTRES INFORMATIONS

Siège social 225, rue Goodfellow Delson (Québec) J0L 1G0 Tél.: (450) 635-6511 Téléc.: (450) 635-3730	Agent de transfert et registraire Montréal Trust Montréal, Québec
Avocats Martineau Walker Montréal, Québec	Titre Bourse de Montréal Symbole: GDL
Vérificateurs Samson Bélair / Deloitte & Touche Montréal, Québec	Filiale Goodfellow Distribution Inc.

14. Information sectorielle

Goodfellow Inc. dirige ses opérations sous un seul secteur d'activité. Les revenus proviennent de différentes catégories de bois et les charges d'exploitation sont gérées à l'échelle de l'entreprise

Les ventes de la Société proviennent de clients situés au Canada pour une proportion approximative de 83 % (86 % en 1998), de clients situés aux États-Unis pour une proportion approximative de 16 % (12 % en 1998) et de clients situés dans d'autres marchés pour une proportion de 1 % (2 % en 1998).

15. Instruments financiers

Gestion du risque

La Société est exposée à des risques financiers qui découlent des fluctuations des taux d'intérêts et des taux de change ainsi que de la volatilité de ces taux. La Société a recours aux instruments financiers en vue de réduire ces risques et ne détient ni n'émet aucun instrument financier à des fins spéculatives.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée à un risque de taux d'intérêt relativement à son prêt hypothécaire, sa dette bancaire et sa dette à long terme.

Risque de change

La Société a conclu des contrats de change à terme afin de couvrir certains débiteurs et certains engagements futurs relatifs aux achats libellés en dollars US.

Au 31 août 1998, la Société détenait des contrats ouverts nécessitant la livraison de 1 484 000 \$ CA et de 791 000 \$ CA en contrepartie de 1 000 000 \$ US et 500 000 \$ US respectivement. Ces contrats expirent au 21 septembre 1998 et au 28 octobre 1998 respectivement. Aucun contrat n'était en circulation au 31 août 1999.

Risque de crédit

La Société est exposée à un risque de crédit de la part de ses clients. Ce risque est atténué lorsqu'on réduit le montant auquel la Société est exposée envers l'un ou l'autre des clients, ce qui lui assure une composition diversifiée de clients.

Juste valeur

La juste valeur des éléments d'actif et de passif correspond sensiblement aux montants auxquels ces éléments pourraient être échangés dans le cadre d'une opération entre parties compétentes agissant en pleine connaissance de cause. La juste valeur est fondée sur l'information rendue publique sur le marché. En l'absence d'une telle information, elle est estimée à l'aide de techniques d'actualisation de la valeur et d'hypothèses concernant le montant et le calendrier des flux de trésorerie futurs et les taux d'actualisation compte tenu du niveau approprié de risque lié aux instruments. La juste valeur estimative pourrait différer du montant qui serait obtenu advenant le règlement immédiat des instruments. Aux 31 août 1999 et 1998, la valeur comptable de l'ensemble des instruments financiers correspondait sensiblement à leur juste valeur.

16. Incertitude découlant du problème du passage à l'an 2000

Le passage à l'an 2000 pose un problème parce que de nombreux systèmes informatiques utilisent deux chiffres plutôt que quatre pour identifier l'année. Les systèmes sensibles aux dates peuvent confondre l'an 2000 avec l'année 1900 ou une autre date, ce qui entraîne des erreurs lorsque des informations faisant intervenir des dates de l'an 2000 sont traitées. En outre, des problèmes semblables peuvent se manifester dans des systèmes qui utilisent certaines dates de l'année 1999 pour représenter autre chose qu'une date. Les répercussions du problème du passage à l'an 2000 pourront se faire sentir le 1^{er} janvier de l'an 2000, ou encore avant ou après cette date, et, si l'on n'y remédie pas, les conséquences sur l'exploitation et l'information financière peuvent aller d'erreurs mineures à une défaillance importante des systèmes qui pourrait nuire à la capacité de la Société d'exercer normalement ses activités. Il n'est pas possible d'être certain que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 qui ont une incidence sur la Société, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs ou d'autres tiers, seront entièrement résolus.

des exercices terminés le 31 août 1999 et 1998

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

9. Impôts sur le revenu

La provision pour impôts sur le revenu est calculée au taux d'impôt réel, qui diffère du taux d'impôt de base des sociétés, comme suit :

	1999	1998
Taux combinés d'imposition fédérale et provinciale (déduction faite du crédit de fabrication et de transformation)	37,57 %	38,13 %
Provision pour impôts sur le revenu selon les taux mentionnés ci-dessus	4 016	2 556
Augmentation résultant de ce qui suit :		
Impôts en vertu de la Partie 1.3	93	113
Autres	(47)	(122)
	4 062	2 547

10. Élément extraordinaire

Le 22 août 1998, un incendie a eu lieu chez Goodfellow, détruisant un édifice, certains équipements et inventaires. La Société était entièrement assurée. Le produit de l'assurance pour l'édifice et l'équipement est de 5 007 000 \$, créant un gain avant impôts sur le revenu de 3 426 000 \$. Les impôts sur le revenu reportés relatifs à ce gain sont de 1 219 000 \$.

11. Bénéfice par action

a) Le bénéfice non dilué par action est composé de :		
Bénéfice net avant élément extraordinaire	1,60	1,01
Bénéfice net	1,60	1,55
b) Le bénéfice dilué par action est composé de :		
Bénéfice net avant élément extraordinaire	1,56	0,98
Bénéfice net	1,56	1,50

12. Régime de retraite

Selon l'évaluation actuarielle datée du 31 décembre 1998, qui utilise des hypothèses fondées sur les estimations de la direction, la valeur actuarielle des prestations constituées au 31 août 1999 s'élève à 13 802 200 \$. La valeur estimative de l'actif net de la caisse de retraite au 31 août 1999 est de 19 159 000 \$.

13. Engagements

La Société est liée par des contrats de location-exploitation représentant des engagements s'élevant à 600 000 \$ (403 000 \$ en 1998) pour des bureaux, des entrepôts et des cours jusqu'en 2006. La Société loue aussi des automobiles, des camions et un système informatique pour lesquels la dépense annuelle est approximativement de 1 855 000 \$ (1 816 000 \$ en 1998).

7. Dette à long terme

1998	1999	\$
4 198	3 750	\$
Emprunt à long terme, portant intérêt au taux fixe de 8,074%, remboursable par versements minimaux annuels de 333 333 \$ et par un versement final de 2 722 222 \$ en octobre 2003. L'emprunt est garanti par une hypothèque immobilière sur la propriété de la Société à Delson (Québec) et à Campbellville (Ontario)		
4 417	4 083	
333	333	
4 084	3 750	

Les versements de capital minimaux requis au cours des cinq prochains exercices sont les suivants:

2000	333
2001	333
2002	333
2003	333
2004	2 751

Les frais financiers de l'exercice comprennent les intérêts de la dette à long terme de 329 276 \$ (386 200 \$ en 1998).

8. Capital-actions

Autorisé

Un nombre illimité d'actions ordinaires, sans valeur nominale

1998	1999	\$
1998	1999	\$
4 164 827	7 987	
actions ordinaires (4 133 627 en 1998)		

La Société a établi un régime d'options d'achat d'actions en vertu duquel 383 232 actions ordinaires peuvent être émises au personnel clé admissible selon les conditions du régime. Au cours de l'exercice, 41 200 (66 000 en 1998) options ont été levées pour un montant de 196 920 \$ (299 575 \$ en 1998) et 94 500 (140 700 en 1998) options étaient en circulation au 31 août 1999. Aucune autre option n'a été levée en vertu de ce régime. Les options viennent à échéance dans un délai qui varie de un an à quatre ans et peuvent être levées à un prix variant entre 4,15 \$ et 10,00 \$ l'action.

Au cours de l'exercice, la Société a racheté 10 000 (1 500 en 1998) actions ordinaires pour une valeur totale de 81 275 \$ (12 875 \$ en 1998).

NOTES COMPLÉMENTAIRES

des exercices terminé le 31 août 1999 et 1998

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

3. Débiteurs

	1999	1998
Clients	63 670	50 405
Provisions pour créances douteuses	585	296
	63 085	50 109
Avances consenties à un employé et à un administrateur	69	79
Autres	325	4 354
	63 479	54 542

4. Stocks

	1999	1998
\$		
Matières premières et travaux en cours	3 448	3 605
Produits finis	34 497	35 002
	37 945	38 607

5. Immobilisations

Taux d'amortissement	Amortissement cumulé	Valeur comptable	Valeur comptable nette
%	Coût	\$	\$
			1998
			1999
Terrains	3 939	-	3 939
Bâtiments, améliorations locales, voies d'évitement et améliorations des cours	19 685	6 319	13 366
4 - 20			11 755
Equipement, séchoirs, ordinateurs, mobilier et agencements, matériel téléphonique	12 905	7 452	5 453
20 - 30			2 910
30	3 206	2 633	573
	39 735	16 404	23 331
			19 326

6. Dette bancaire

	1999	1998
\$		
Acceptations bancaires	42 000	40 000
Découvert bancaire	2 711	4 373
	44 711	44 373

Les débiteurs et les stocks ont été cédés en guise de garantie à la banque. Il existe également une charge fixe et flottante d'un montant de 10 000 000 \$ grevant la propriété située à Delson (Québec).

1. Description de l'entreprise

La Société, constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, exerce diverses activités comme la fabrication, la transformation et la distribution du bois ainsi que des activités de courtage.

2. Conventions comptables

Les états financiers ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus et tiennent compte des principales conventions comptables suivantes :

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés regroupent les comptes de Goodfellow Inc. et de sa filiale.

Stocks

Les stocks sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux, déduction faite d'une marge bénéficiaire normale. Le coût est déterminé selon la méthode du coût moyen.

Immobilisations

Les ajouts et les renouvellements majeures sont capitalisés au coût. À l'exception des améliorations locales, les immobilisations sont amorties selon la méthode de l'amortissement dégressif à des taux variables. Les améliorations locales sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des baux.

Impôts sur le revenu reportés

Les impôts sur le revenu reportés résultent principalement de l'écart temporaire entre l'imputation comptable et la déduction fiscale de l'amortissement des immobilisations et entre l'imputation du gain à l'aliénation de certaines immobilisations à des fins comptables et fiscales.

Régime de retraite

La Société offre à ses employés un régime de retraite à prestations déterminées. La charge de retraite inclut les coûts au titre des services courants et l'amortissement, calculé selon la méthode de l'amortissement à intérêts composés, de la différence entre la valeur marchande redressée de l'actif net de la caisse de retraite et la valeur actuarielle des prestations constituées à l'égard des services passés. Cet amortissement est calculé sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active du groupe d'employés couverts par le régime.

Produits dérivés

La Société utilise des contrats de change pour réduire son exposition aux fluctuations des taux de change. La Société ne comptabilise pas les contrats au bilan mais présente la valeur des contrats de change en cours dans les notes complémentaires.

Estimations

Pour préparer les états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus, la direction doit faire des estimations et formuler des hypothèses ayant une incidence sur les montants présentés de l'actif et du passif de même que sur la présentation de l'actif et du passif éventuels, à la date des états financiers, ainsi que sur les montants présentés au titre des produits et des charges au cours de la période de présentation de l'information. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

des exercices terminés le 31 août 1999 et 1998 (en milliers de dollars)

	1999	1998
Activités d'exploitation		
Bénéfice net avant élément extraordinaire	6 627	4 157
Éléments sans incidence sur les liquidités		
Amortissement	1 945	1 788
Impôts sur le revenu reportés	6	(160)
Gain à l'aliénation d'immobilisations	(97)	(116)
Charge de retraite	(578)	(385)
	7 903	5 284
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement d'exploitation		
Augmentation des débiteurs	(8 937)	(11 613)
Diminution (augmentation) des stocks	662	(4 760)
Diminution (augmentation) des frais payés d'avance	73	(306)
Augmentation des créditeurs et charges à payer	5 598	423
Augmentation (diminution) des impôts sur le revenu	1 640	(1 313)
	(964)	(17 569)
Activités de financement		
Augmentation des acceptations bancaires	2 000	9 000
Dividendes	(1 206)	(1 068)
Remboursement de la dette à long terme	(334)	(333)
Emission d'actions ordinaires	197	287
Rachat d'actions ordinaires pour annulation	(81)	-
	576	7 886
Activités d'investissement		
Acquisition d'immobilisations	(6 026)	(2 583)
Aliénation d'immobilisations	173	5 507
Diminution du prêt hypothécaire	-	207
	(5 853)	3 131
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	1 662	(1 268)
Espèces et quasi-espèces, au début	(4 373)	(3 105)
Espèces et quasi-espèces à la fin	(2 711)	(4 373)

Les espèces et quasi-espèces sont constituées du découvert bancaire

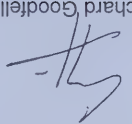
Information additionnelle

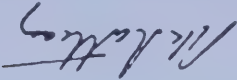
Intérêts payés	3 932	3 572
Impôts sur le revenu payés	2 434	3 001

BILANS CONSOLIDÉS

au 31 août 1999 et 1998		(en milliers de dollars)	
	1999	1998	
Actif	\$	\$	
À court terme			
Débiteurs (note 3)	63 479	54 542	
Impôts sur le revenu à recevoir	-	23	
Stocks (note 4)	37 945	38 607	
Frais payés d'avance	558	631	
Immobilisations (note 5)	23 331	19 326	
Charge reportée relative au régime de retraite	2 039	1 461	
	127 352	114 590	
Passif			
À court terme			
Dettes bancaires (note 6)	44 711	44 373	
Créditeurs et charges à payer	23 584	17 986	
Impôts sur le revenu à payer	1 617	-	
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 7)	333	333	
	70 245	62 692	
Dettes à long terme (note 7)	3 750	4 084	
Impôts sur le revenu reportés	3 552	3 546	
Capitaux propres			
Capital-actions (note 8)	7 987	7 813	
Bénéfices non répartis	41 818	36 455	
	49 805	44 268	
	127 352	114 590	

Au nom du conseil


Richard Goodfellow, administrateur


R. Keith Ratray, administrateur

ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

des exercices terminés le 31 août 1999 et 1998		(en milliers de dollars)
1999	1998	
\$	\$	

Ventes	386 994	335 696
---------------	---------	---------

Frais		
Coût des marchandises vendues, frais généraux, de vente et d'administration	370 927	324 043
Amortissement	1 945	1 788
Frais financiers (note 7)	3 433	3 161
	376 305	328 992

Bénéfice avant impôts sur le revenu et élément extraordinaire	10 689	6 704
Impôts sur le revenu (note 9)	4 062	2 547
Bénéfice net avant élément extraordinaire	6 627	4 157
Élément extraordinaire (note 10)	-	2 207
Bénéfice net	6 627	6 364

Bénéfice par action (note 11a)		
---------------------------------------	--	--

ÉTATS CONSOLIDÉS DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

des exercices terminés le 31 août 1999 et 1998		(en milliers de dollars)
1999	1998	
\$	\$	
Solde au début	36 455	31 159
Bénéfice net	6 627	6 364
	43 082	37 523
Prime sur rachat d'actions	58	-
Dividendes	1 206	1 068
Solde à la fin	41 818	36 455

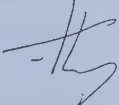
RESPONSABILITÉS DE LA DIRECTION EN CE QUI A TRAIT AUX ÉTATS FINANCIERS ET AUTRES INFORMATIONS FINANCIÈRES

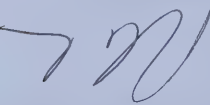
Les états financiers consolidés ci-joints, préparés selon les principes comptables généraux, et les autres informations financières énoncées dans le rapport annuel, en accord avec les états financiers, relèvent de la responsabilité de la direction et ils ont été approuvés par le conseil d'administration.

Les états financiers consolidés incluent certains montants qui ont été estimés au meilleur de la connaissance et de l'avis de la direction. Selon leur opinion, ceux-ci représentent équitablement la situation financière de l'entreprise, les résultats de l'exploitation et les changements des flux de trésorerie. Les procédures ainsi que les systèmes de contrôle internes de l'entreprise ont été conçus de manière à affirmer la fiabilité des dossiers de comptabilité et à protéger les actifs de la Société.

Le comité de vérification est responsable de la révision des états financiers consolidés et du rapport annuel et il doit en recommander l'approbation au conseil d'administration. Pour s'acquitter de ses responsabilités, le comité de vérification rencontre les membres de la direction et les vérificateurs externes afin de discuter des contrôles internes de processus de gestion financière, des politiques de comptabilité pertinentes, des autres items financiers et des résultats de l'examen complété par les vérificateurs externes.

Ces états financiers consolidés ont été vérifiés par la firme de vérifications externes Samson, Bélair/Deloitte & Touche, comptables agréés et leur rapport est joint au présent document.


Richard Goodfellow
Président et Chef de la direction


Ronald Lester
Vice-Président, finances


RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
Goodfellow Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Goodfellow Inc. au 31 août 1999 et 1998 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société au 31 août 1999 et 1998 ainsi que les résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus.


Deloitte & Touche

Comptables agréés
Le 1^{er} octobre 1999

RISQUES ET INCERTITUDES

Une part substantielle des activités commerciales de Goodfellow est transigée en monnaie étrangère et elle peut être affectée par des variations de monnaie importantes. L'entreprise a recours, de temps à autres, à des contrats de change étrangers pour atténuer les risques à court terme.

L'entreprise utilise une ligne de crédit renouvelable à la Banque Royale du Canada pour financer ses besoins en fonds de roulement. La rentabilité de l'entreprise peut être affectée de manière défavorable lorsque les taux d'intérêts sont élevés.

PASSAGE À L'AN 2000

L'entreprise a établi un plan visant le passage de l'an 2000. Un inventaire détaillé des équipements et des systèmes a été compilé et une analyse des risques associés a été complétée et un plan d'urgence a été établi dans l'éventualité où celui-ci serait requis. L'entreprise n'entrevoit pas de problème de conformité en ce qui a trait à ses produits. Elle croit que les modifications apportées à son logiciel actuel et la conversion aux nouveaux systèmes n'entraîneront pas de problème d'exploitation considérable pour les systèmes ainsi modifiés et convertis. L'entreprise a procédé à une analyse de risques de ses fournisseurs principaux. Elle a formulé des demandes auprès de ses fournisseurs en ce qui a trait à leur conformité au passage à l'an 2000 et elle a implanté le plan d'urgence jugé nécessaire pour assurer, dans la mesure du possible, qu'il n'y aura pas d'interruption importante dans l'approvisionnement à cause du passage à l'an 2000. Les coûts associés au passage à l'an 2000 sont estimés à 75 000 \$ en date des présentes. Il est impossible d'affirmer que tous les aspects du passage à l'an 2000 qui affectent l'entreprise, y compris ceux concernant les efforts déployés par les clients, les fournisseurs et les autres tierces parties seront complètement résolus.

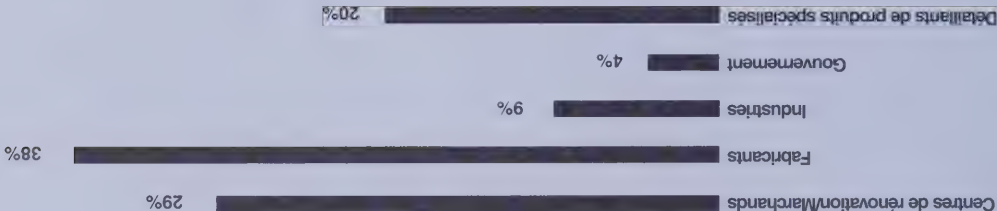
DIVIDENDES

La société Goodfellow inc. a versé des dividendes de 1 206 290 \$ au cours de l'exercice financier 1999. Le 14 juillet 1999, le conseil d'administration a voté un dividende intérimaire de 0,16 \$ par action ordinaire payable le 25 août 1999 à tous les actionnaires inscrits en date du 4 août 1999. Le 14 octobre 1999, un dividende de 0,20 \$ par action ordinaire a été voté payable le 18 novembre 1999 à tous les actionnaires inscrits en date du 4 novembre 1999.

PERSPECTIVES

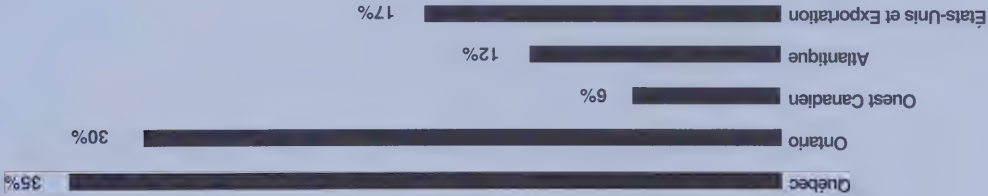
L'entreprise projette une croissance des activités commerciales de 10 % par le biais d'efforts concentrés sur le développement de nouvelles opportunités d'affaires aux États-Unis et l'obtention d'une plus grande part du marché canadien. Pour atteindre ses objectifs, Goodfellow planifie l'augmentation de sa capacité de distribution de revêtement de sol dans le Nord-Ouest américain, la mise en marché et le développement de nouveaux produits tels qu'Isobord™ et des efforts concentrés sur la fourniture d'un service «juste à temps» amélioré destiné à sa clientèle. Aux termes de cette stratégie, l'entreprise a engagé des dépenses de capital pour un bâtiment de transformation à Delson, l'amélioration et/ou l'ajout d'entrepôts à divers endroits et des investissements en machinerie et en équipement additionnels. L'entreprise s'est aussi engagée à maintenir un contrôle serré sur tous les coûts d'exploitation et à améliorer la productivité.

VENTES PAR CLIENT



Les coûts de transformation du bois et de distribution ont augmenté de 3 millions \$ ou 13 % principalement à cause de l'augmentation des coûts du taux de main-d'œuvre, du nombre d'employés et de l'augmentation des activités de production et de distribution. Les autres coûts de production et de distribution ont augmenté proportionnellement aux activités commerciales additionnelles. Les coûts de vente et d'administration ont augmenté de 2 millions \$ principalement à cause de l'augmentation des coûts de rémunération reflétant une augmentation des coûts de la masse salariale, des ventes additionnelles et du personnel administratif. Les mauvaises créances de l'entreprise se chiffrent à 480 000 \$ et elles représentent 0,15 % des ventes (0,17 % en 1998). Cette année, l'entreprise n'a pas subi de pertes majeures occasionnées par des mauvaises créances. Les autres coûts de vente et d'administration ont augmenté proportionnellement à la croissance des activités commerciales et ils étaient conformes aux prévisions budgétaires.

VENTES PAR RÉGION



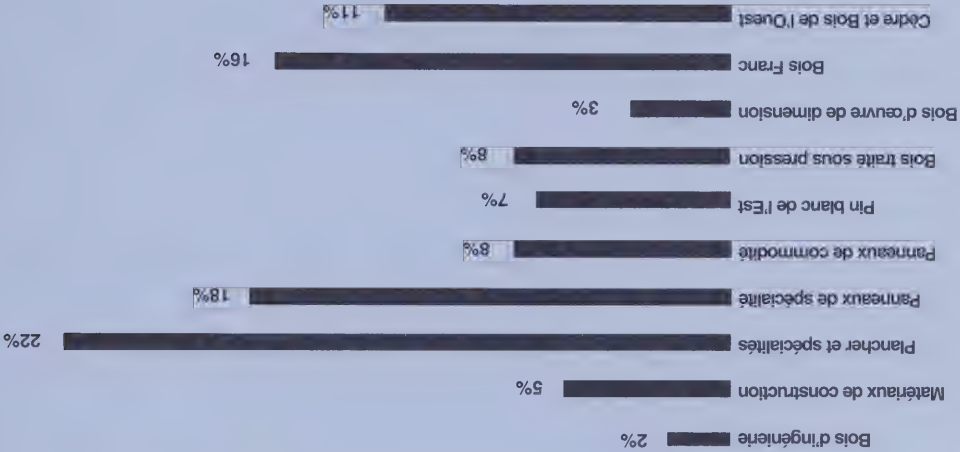
Les frais financiers ont augmenté de 272 000 \$ suite à l'obtention de prêts à court terme requis pour le financement des comptes à recevoir qui sont plus élevés à cause de l'augmentation des activités commerciales.

LIQUIDITÉ ET RESSOURCES EN CAPITAL

Le fonds de roulement provenant des activités d'exploitation pour l'année en cours était de 7,9 millions \$ comparativement à 5,3 millions \$ pour l'année précédente. L'entreprise a bénéficié d'un rendement sur équité de 13,3 % en 1998). La valeur marchande de l'action au 31 août 1999 était 11,15 \$ tandis que la valeur par action était 12,01 \$. Les actifs ont passé de 115 millions \$ à 127 millions \$ reflétant ainsi l'augmentation des activités commerciales au cours de l'année. Les mouvements de stocks étaient 5,9 comparativement à 5,0 au cours de l'année précédente et l'inventaire moyen était 44 millions \$ (44 millions \$ en 1998). La marge bénéficiaire sur investissement s'est accrue au cours de l'année.

Les dépenses de capital pour l'année ont été de 6 millions \$ dont 5,2 millions \$ ont été affectés au remplacement des actifs détruits lors de l'incendie du 22 août 1998. Les autres dépenses de capital ont été encourues pour l'amélioration du terrain et le pavage, les équipements informatiques, l'usine, les équipements de teinture et de triage, les améliorations aux entrepôts et aux immeubles et l'équipement de maintenance.

VENTES PAR PRODUIT



RÉSULTATS D'EXPLOITATION

L'entreprise a enregistré un bénéfice net de 6,6 millions \$ ou 1,60 \$ par action sur des ventes totalisant 386,9 millions \$ comparativement à des gains de 4,2 millions ou 1,01 \$ par action (avant item extraordinaire) sur des ventes totalisant 335,6 millions \$ enregistrés au cours de l'année précédente. Ceci représente une augmentation des revenus de 15 % et une augmentation des profits de 59 % comparativement à l'année précédente. Les résultats nets de l'année précédente incluaient un item extraordinaire de 2,2 millions \$ net d'impôts sur le revenu ou 0,54 \$ par action se rapportant à un gain d'assurance provenant de la destruction par incendie d'une partie des installations de l'usine de DeLson le 22 août 1998.

Les revenus pour 1999 ont augmenté grâce aux conditions économiques favorables des marchés canadien et américain. Environ la moitié de cette augmentation de revenus est reliée aux prix tandis que le solde provient de la croissance des activités commerciales. Les ventes de distribution ont augmenté de plus de 44,5 millions \$ et elles représentent au-delà de 82 % des ventes totales. Les activités de courtage ont augmenté de 6,8 millions \$ ou 11 %. Les ventes domestiques ont augmenté de 12 % tandis que les ventes aux États-Unis ont augmenté de plus de 35 %.

Le volume de ventes de tous les produits a augmenté en 1999 et particulièrement le volume des ventes de sapin Douglas a augmenté de 26 % du, en partie, à un contrat de fourniture de « tablettes bitumineux » en Ontario. Les ventes de revêtement de sol ont augmenté de 4 millions \$ suite à la croissance du marché du revêtement de sol en bois préfini et l'augmentation des ventes de revêtement de sol importés. Les ventes de panneaux dérivés de bois ont augmenté de 21 millions \$ en raison de l'augmentation des ventes de panneaux dérivés de bois tout usage et des ventes de panneaux industriels tels que MDF, Isobord™ et de bois franc aux fabricants de meubles. Les ventes de bois franc ont augmenté de 11 millions \$ principalement à cause de la vente de bois séché au four au secteur du meuble.

Les ventes dans la province de Québec ont augmenté de 9 %. Cette augmentation repose sur la conjoncture économique favorable existant au Québec et à l'augmentation de la demande de la part des fabricants de meubles et à une augmentation de la demande de panneaux industriels. Dans les provinces maritimes, les ventes ont augmenté de 20 % principalement à cause des ventes de bois traité, de panneaux dérivés de bois et une augmentation des produits à valeur ajoutée tels que les revêtements de sol, les matériaux de construction et le bois franc. Les ventes en Ontario ont augmenté de 17 %. L'économie soutenue de cette province a eu un impact positif sur le marché des nouveaux logements et de la rénovation dont les ventes de revêtement de sol ont tiré profit. Les ventes à des « magasins à grande surface » ont aussi été soutenues et cette activité s'est accrue avec l'ouverture de nouveaux magasins dans ce secteur. L'Ouest canadien n'a pas enregistré d'augmentation de ventes et cela est causé, en partie, par l'économie stagnante de la Colombie-Britannique. Les ventes aux États-Unis ont augmenté de 35 % compte tenu du renforcement du positionnement des « magasins à grande surface », des regroupements d'approvisionnement et des fabricants. Au cours de l'année, l'entreprise a également ouvert un bureau de vente dans l'état de la Pennsylvanie et un petit centre de distribution dans l'état de Washington.

Les marges ont augmenté pour la distribution ainsi que les activités de courtage. Les marges de distribution totales se sont accrues principalement suite à l'obtention de meilleures marges sur les ventes de revêtement de sol. Contrairement à l'année précédente, les coûts de produits de revêtement de sol ont été assujettis à moins d'augmentation de prix et à un taux de change moins volatil. Les marges sur les ventes de bois traité, les ventes de pin et de cèdre se sont aussi améliorées en partie en raison des achats de produits opportunistes. Les marges sur les activités de courtage directes se sont améliorées à cause des activités de courtage de bois d'œuvre, de bois franc qui représentent approximativement 42 % des activités de courtage totales. Le profit brut a augmenté de 18 % passant ainsi de 50,8 millions \$ à 60,1 millions \$ suite à une augmentation du volume des ventes et des marges.



George Goodfellow, notre Président du conseil d'administration retraité, Président de 1969 à 1987, Président du conseil d'administration de 1987 à 1995 s'est éteint le 5 juillet dernier à l'hôpital Anna Laberge tout près de chez lui à Léry, Québec.

Après des études qui le menèrent à obtenir son diplôme d'ingénierie minière de l'université McGill en 1936, il débuta sa vie professionnelle à Val d'or, Québec, où il dirigeait la mine d'or Siscoe. De 1942 à 1945, il a servi le Royal Canadian Engineers au rang de capitaine. Puis, il est revenu à Montréal pour démarrer sa propre entreprise Canadian Plywoods Ltée, qu'il a vendue à Weldwood du Canada en 1959. En 1965 après une brève retraite, il s'est joint à Canadian International Paper. Puis, George a fait l'acquisition de la société en 1969 et a donné un nouveau souffle à Goodfellow dès le début grâce à son dynamisme.

Il n'a jamais vraiment pris sa retraite. À chaque jour, lorsque c'était possible, il nous rendait visite non pas pour nous surveiller mais pour nous motiver à faire croître la société, à atteindre de nouvelles frontières et à encourager chaque employé à participer à ce succès. Il était toujours disponible pour écouter et à le régler sans pour autant nous récriminer. Lors des bons coups, il les partageait généreusement de bien des façons. Il était un grand homme et un support moral pour plusieurs d'entre nous.

De nombreux succès ont comblé sa vie autant familiale que professionnelle. Sa grande famille venait au premier plan de sa vie. Il le démontrait bien par l'intérêt pour ses membres, l'attention et la générosité qu'il leur portait. George nous laisse d'innombrables souvenirs et demeure un bel exemple à suivre par l'importance qu'il accordait à chaque individu.

L'exercice financier 1998-1999, notre 101^{ème} année d'exploitation, a présenté à la fois des défis et des occasions d'affaires. Au mois d'août l'an dernier, à peine quelques jours avant la fin de notre exercice financier, nous avons été victime d'un incendie majeur à notre installation principale de Deison, ce qui nous a forcés à concentrer nos efforts sur la reconstruction et le soutien aux ventes et à la livraison axé sur des actifs et des installations alternatives. Ce défi a été relevé. Nous étions revenus à notre niveau normal de production de bois séché au four à la mi-année tout en bénéficiant des nouveaux actifs qui ont remplacé ceux qui ont été détruits dans l'incendie.

Pour l'exercice se terminant le 31 août 1999, la société Goodfellow a atteint un niveau record de ventes de l'ordre de 387 millions \$, une augmentation de plus de 15 %. Les revenus nets ont aussi atteint un niveau record de 6,6 millions \$ ou 1,60 \$ par action comparativement à des gains (avant item extraordinaire) de 4,2 millions \$ ou 1,01 \$ par action enregistrée au cours de l'année précédente. Notre quatrième trimestre a été particulièrement fructueux. Les ventes ont atteint 120 millions \$ comparativement à 96 millions \$ enregistrées au cours de l'année précédente alors que les profits nets ont augmenté de 82 % pour atteindre 3,1 millions \$ ou 0,75 \$ par action. Ces chiffres correspondent à nos prévisions internes et ils reflètent le potentiel réel de la Société.

Tous nos produits ont contribué à ce succès. Toutes les régions de ventes ont affiché une augmentation et une rentabilité considérables, y compris l'Ouest canadien où les conditions demeurent difficiles. Nous avons obtenu beaucoup de commandes stimulantes au cours de l'année : un quai important, des projets marins et miniers aux quatre coins du monde, la restauration d'un pipeline en bois en Jamaïque, des tabliers bitumineux pour le métro de Toronto, des travaux de restauration majeurs aux États-Unis et la vente de bois de charpente récupéré et recyclé.

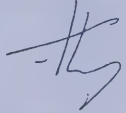
Notre division de revêtement de sol a affiché une augmentation particulièrement remarquable au cours de l'année suite à l'ajout de lignes supplémentaires et de nouveaux territoires de ventes dans le Nord-Ouest américain. Nous avons tiré profit d'une croisière promotionnelle fructueuse dans les Antilles au mois de novembre 1998 en présence d'au-delà de 60 clients, ce qui a permis de propulser nos ventes à de nouveaux niveaux. Notre équipe de ventes aux États-Unis a affiché une fois de plus des gains considérables pour toute notre gamme de produits. Notre présence géographique continue de prendre de l'expansion et notre liste de nouveaux clients pour nos produits spécialisés à valeur ajoutée s'allonge constamment.

Notre entente de distribution avec Isobord™, une nouvelle usine de fabrication de panneaux de fibre de paille installée à Elie au Manitoba, a été une occasion remarquable qui s'est présentée au cours de l'année. Ce produit écologiquement positif a ajouté des ventes d'environ 10 millions \$ et il s'avère une occasion excellente pour les ventes futures partout en Amérique du Nord. Par ailleurs, nos étroites relations avec les détaillants importants de grandes surfaces aux États-Unis et au Canada continuent à renforcer le positionnement de notre entreprise.

Nous entrons tous dans une période historique et j'ai le plaisir d'annoncer que les perspectives de la société Goodfellow pour l'année financière 1999-2000 sont optimistes. Nous prévoyons une croissance des ventes au-delà de 10 %. La société Goodfellow tire profit de la croissance soutenue dans la rénovation, de la faiblesse du dollar canadien favorisant ainsi les exportations canadiennes et la distribution de matériaux de construction au Canada ont amélioré le positionnement de Goodfellow au point où nous sommes maintenant reconnus comme le chef de file dans la distribution de plusieurs produits dans la plupart des marchés.

La collaboration et le dévouement de plus de 600 employés sont, en grande partie, les éléments responsables de ces résultats accrus. Une fois de plus, notre équipe dédiée est sur la voie de réaliser une autre année record. Au nom de nos directeurs, de nos actionnaires, de nos clients et de nos fournisseurs, je les salue et je les remercie.

Nous avons tous été attristés par le décès de George Goodfellow au mois de juillet. Il était un mentor et un chef pour plusieurs d'entre nous et il a jeté les bases solides sur lesquelles d'autres et moi-même avons continué de bâtir. Il sera grandement regretté à bien des égards.



Richard Goodfellow

Président et Chef de la direction

15 octobre 1999

Le succès de presque toutes les entreprises est fondé sur les gens. Si vous avez les meilleurs gens et si vous savez comment déléguer, vous pouvez devenir la meilleure entreprise de votre industrie. Cela s'applique à tous les niveaux. Il n'y a aucun poste dans l'entreprise où une personne ne peut faire mieux qu'une autre.

On peut toujours compter sur les gens excellents faisant preuve d'intégrité et de loyauté pour prendre les meilleures décisions. Ils apprécient aussi le fait qu'une entreprise d'envergure telle que Goodfellow doit être fondée sur le travail d'équipe. Les gens excellents font leur travail à la perfection; ils donnent l'exemple à leurs collègues et ils possèdent les connaissances nécessaires pour améliorer le travail de l'équipe. Si vous êtes entourés de gens qui sont aussi bons sinon meilleurs que vous, votre travail devient alors plus facile. Le travail et la prise de décision ne reposent plus uniquement sur vos épaules. Bien que le président ou le conseil d'administration doivent prendre les décisions finales en ce qui a trait aux questions importantes. Lorsque vous déléguerez un travail, vous savez qu'il sera fait et vous savez aussi que la personne qui l'exécutera comprendra votre façon de penser. La collaboration est essentielle - les prima donna ont leur place mais elle est rarement de première ligne.

Chez Goodfellow, notre but n'est pas seulement d'avoir une telle équipe mais aussi de s'assurer qu'il y aura toujours une équipe. Au sein d'une culture d'excellence, tous s'efforcent d'être dignes de l'équipe avec laquelle ils travaillent. Personne ne veut être oublié.

Nous avons accompli d'énormes progrès au cours de notre année fiscale 1999. Nous élargissons nos régions géographiques ainsi que notre gamme de nouveaux produits. Nos installations sont à la fine pointe de la technologie ou le seront. Un effort majeur pour l'année 2000 consiste à poursuivre la réduction des coûts par le biais de notre exploitation de base et de communications améliorées. Nous anticipons une augmentation des ventes et des gains pour les sites avec des défis considérables dans l'Ouest canadien et aux États-Unis. Notre budget réclame nos meilleurs efforts afin d'atteindre les chiffres requis et, à moins d'imprévus, cet objectif est accessible.

Au cours de l'exercice financier 1999, nous avons augmenté à deux reprises notre taux de dividendes et celui-ci a atteint des sommets inégalés grâce à une augmentation vigoureuse des gains. Notre bilan est solide et il indique une dette bancaire en deça du total des comptes à recevoir et une dette à long terme minime. Cette force financière devrait être suffisante pour financer les défis à venir.



Stephen Jarlowsky
Président du conseil d'administration
15 octobre 1999

(en milliers de dollars sauf pour les montants par action)
1995 1996 1997 1998 1999

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Ventes 386 994 \$ 335 696 \$ 288 572 \$ 216 635 \$ 233 522 \$

Bénéfice avant impôts et élément extraordinaire 10 689 \$ 6 704 \$ 8 385 \$ 5 542 \$ 3 517 \$

Bénéfice net avant élément extraordinaire 6 627 \$ 4 157 \$ 5 157 \$ 3 299 \$ 1 824 \$

- par action 1,60 \$ 1,01 \$ 1,30 \$ 0,85 \$ 0,47 \$

Fonds autogénérés par l'exploitation 7 903 \$ 5 284 \$ 6 288 \$ 4 407 \$ 3 210 \$

- par action 1,91 \$ 1,29 \$ 1,58 \$ 1,14 \$ 0,83 \$

Capitaux propres 49 805 \$ 44 268 \$ 38 685 \$ 33 747 \$ 30 949 \$

- par action 12,01 \$ 10,77 \$ 9,72 \$ 8,70 \$ 8,00 \$

Valeur sur le marché par action 11,15 \$ 6,75 \$ 10,00 \$ 4,40 \$ 4,10 \$

BÉNÉFICE NET (Millions \$)

(avant élément extraordinaire)

VALEUR SUR LE MARCHÉ PAR ACTION

1995	2 \$	4,10 \$
1996	3 \$	4,40 \$
1997	5 \$	10,00 \$
1998	4 \$	6,75 \$
1999	7 \$	11,15 \$

TABLE DES MATIÈRES

1	RENSEIGNEMENTS FINANCIERS
2	MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL
3	D'ADMINISTRATION AUX ACTIONNAIRES
4	MESSAGE DU PRÉSIDENT AUX ACTIONNAIRES
5-7	HOMMAGE À GEORGE GOODFELLOW
8-16	ANALYSES ET DISCUSSIONS DE LA DIRECTION
17	ÉTATS FINANCIERS
18	INFORMATIONS GÉNÉRALES
	BUREAUX DE VENTES ET CENTRES
	DE DISTRIBUTION



GOODFELLOW

SPÉCIALISTES DU BOIS

Réunion annuelle
des actionnaires
La réunion annuelle des
actionnaires aura lieu le
15 décembre 1999, à 10h au
Salon 5 de l'Hotel Sheraton,
1201, boul. René-Lévesque
Montréal (Québec)

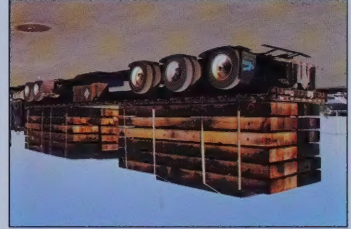
Produits et Projets



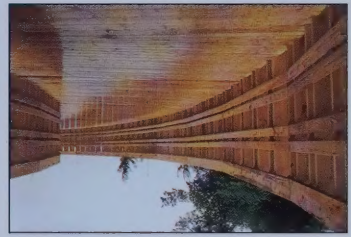
Plancher de bois franc exotique Tamarindo.
Collection internationale Goodfellow.



Restauration des portes d'écluse en
Sapin Douglas. Canal Lachine, Qc.



Tabliers préfabriqués en bois de
charpente recyclé. Prolongement du
métro TTC, Toronto, On.



Passerelle d'observation pour piétons
en bois traité sous pression.
Ile Bizard, Qc



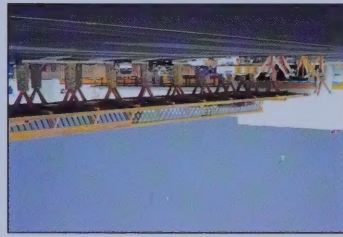
Les Planchers Bruce.



Abri de débarquement en
Pin clair préfini en usine.
Club de Golf de Rosemere, Qc.



Le manège «The Intimidator» du parc
d'attractions Race World.
Pigeon Forge, Tenn.



Terminus de stationnement en
Goodlam. Casinorama, Orillia, On.



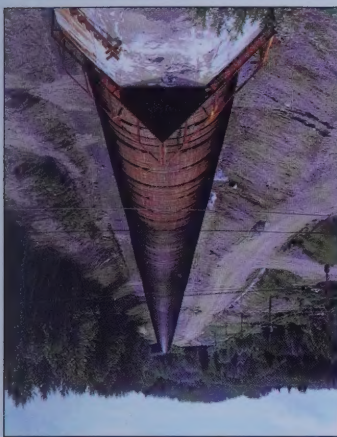
Caissons d'armoire en panneau de paille Isobord.



Pavillon d'un parc en Goodlam traité
sous pression. Boucherville, Qc.



Parement de bois à profilé à déclin
préteint avec le procédé Machinecoat
d'Olympic. Ile Bizard, Qc.



Conduits d'alimentation d'eau pour
centrale électrique
Jonquière, Qc.

LA FORCE DE L'EXPÉRIENCE

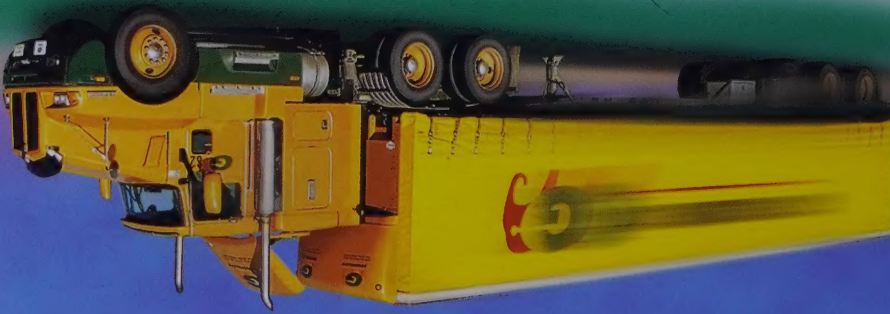


SPÉCIALISTES DU BOIS

GOODFELLOW



RAPPORT ANNUEL 1999



Au delà de l'an
2000